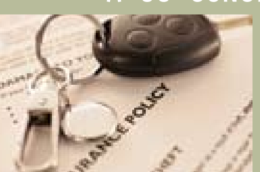
GUÍA PASO A PASO PARA EL CONSUMIDOR

CÓMO SIMPLIFICAR LA COMPRA O EL LEASING DE UN AUTOMÓVIL

GUÍA PARA LA COMPRA O EL LEASING DE AUTOMÓVILES A UN CONCESIONARIO DE AUTOMÓVILES NUEVOS BAJO FRANQUICIA



CONOZCA: SUS NECESIDADES, SU PRODUCTO SUS FINANZAS, A SU CONCESIONARIO, SUS DERECHOS





PREPARADA Y DISTRIBUIDA POR:
AUTOCAP (PROGRAMA DE ACCIÓN PARA EL CONSUMIDOR AUTOMOTRIZ)
1-800-522-3881
PROGRAMA DE LA ASOCIACIÓN DE CONCESIONARIOS DE AUTOMÓVIL DEL ÁREA METROPOLITANA DE NUEVA YORK

ESTE FOLLETO HA SIDO PUBLICADO
POR LA ASOCIACIÓN DE CONCESIONARIOS
DE AUTOMÓVIL DEL ÁREA METROPOLITANA
DE NUEVA YORK



Contenido



> "UN CONSUMIDOR INFORMADO ES NUESTRO MEJOR CLIENTE"
> -SY SYMS

Diversas marcas y modelos... incontables opciones... docenas de concesionarios... contratos de servicio extendido... cálculos de presupuesto... negociaciones de precio... vehículos usados entregados como pago parcial... financiamiento...

Hoy hay tantos factores en juego en la selección y compra de un automóvil o camión, que los compradores en perspectiva, independientemente de cuán conocedores sean del mercado automotriz, siempre necesitan informarse antes de ingresar a un salón de exhibiciones o contactarse con un servicio de compras por Internet. El consejo que siempre da buenos resultados es:

ASUMA SU PROPIA DEFENSA COMO CONSUMIDOR:
¡HAGA SU INVESTIGACIÓN!

En resumen, use todos los recursos disponibles para ayudarlo a obtener el vehículo de sus sueños.

- Consulte revistas de automovilismo recientes, publicaciones para consumidores y sitios web de fabricantes y concesionarios bajo franquicia;
- Reúna folletos de sus marcas y modelos favoritos;
- Si tiene interés en un vehículo usado, o si está considerando entregar su vehículo usado como pago parcial, recopile datos y cifras actuales del mercado de la guía de automóviles usados de la Asociación Nacional de Concesionarios de Automóviles (N.A.D.A., por la sigla inglesa) (www.nadaguides.com);
- Aproveche los servicios disponibles para investigar el historial del automóvil usado que está considerando, a fin de evitar sorpresas posteriores;
- Si la ocasión es favorable, visite sus exposiciones locales de automóviles, donde podrá mirar, tocar y examinar una amplia variedad de vehículos bajo un mismo techo;
- Escoja a su concesionario con prudencia y aplique el conocimiento que acumule para maximizar su interacción con el vendedor;
- Saque cada vehículo para una prueba de conducción, teniendo presente sus hábitos y condiciones de manejo; y, por último,
- Compre a un concesionario autorizado y bajo franquicia. Los concesionarios bajo franquicia ofrecen a los consumidores la mayor cantidad de protecciones requeridas por el Departamento de Vehículos Motorizados, la Procuraduría General y las agencias regionales de Defensa del Consumidor.

PASO NO. 1:
CONOZCA SUS NECESIDADES

Antes de salir a concretar la compra o el leasing de su automóvil o camión, sea nuevo o usado, es esencial definir su vehículo ideal. Las áreas primordiales a considerar son:

Tamaño

- Compacto
- Mediano
- Grande
- Espacio mínimo de maletero
- Portaequipaje
- Espacio máximo de maletero
- ¿Tiene necesidades específicas de espacio interior?
- ¿Es adecuado el espacio en su garaje o entrada de automóvil?

Estilo

- 2 puertas
- 4 puertas
- Hatchback
- De lujo
- Camioneta
- Vehículo utilitario deportivo (SUV)
- Minivan
- Asiento deportivo o de banco
- Asiento trasero dividido
- Cuero o tela
- Accesible para discapacitados
- Color (tanto interior como exterior)

Uso

- Vehículo primario
- Vehículo secundario
- Viajes de negocios
- Vehículo de recreo
- Viaje diario al trabajo
- Viajes prolongados/vacaciones

Función

Potencia del motor

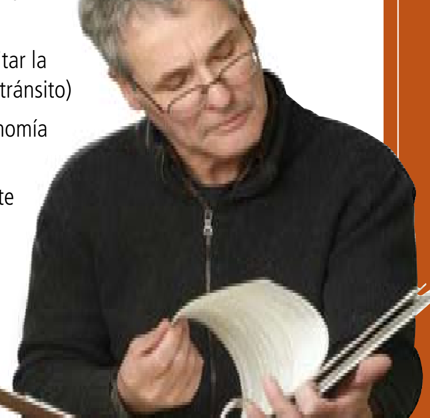
- 4 cilindros
- 6 cilindros
- 8 cilindros
- Gasolina
- Diésel
- Combustible alternativo (híbrido, eléctrico, etc.)

Tracción:

- Delantera
- Trasera
- En las cuatro ruedas

Transmisión:

- Manual (para economizar combustible)
- Automático (para facilitar la conducción en mucho tránsito)
- ¿Es importante la economía de combustible?
- ¿Va a remolcar un bote o remolque?



Seguridad

- Frenos antibloqueo
- Puertas con seguro para niños
- Visión nocturna
- Luces para niebla
- Sistema de advertencia de retroceso
- Bolsas de aire (delantera y lateral)
- Cinturones de seguridad automáticos
- Luces de circulación diurna
- Sistemas de navegación

Comodidad

- Aire acondicionado
- Control de crucero
- Dirección hidráulica
- Ventanillas eléctricas
- Cristales polarizados
- Control remoto de ingreso
- Volante de dirección ajustable
- Control remoto de maletero
- Asientos ajustables, eléctricos y térmicos

Opciones especiales

- Contrato de servicio extendido
- Protección de neumáticos/ruedas
- Sellador de pintura
- Techo corredizo
- Protección de tela
- Revestimiento antióxido o pintura base
- Alarma (pasiva o Lo-Jack)
- Sistema de sonido (Cassette o CD)
- Sistema disuasivo antirrobo (grabado de VIN)



PASO NO.2:
CONOZCA SU PRODUCTO

EL JUEGO DE LA CALIFICACIÓN

Una vez que haya determinado sus necesidades, el siguiente paso será reducir sus opciones. Para ver cómo cumple sus requisitos un vehículo, le conviene evaluarlo en términos de exterior, interior y facilidad de conducción. Califique cada categoría de 1 a 5, con el 1 representando la máxima calificación.

INSPECCIÓN DEL EXTERIOR

- Pintura
- Neumáticos
- Portaequipaje
- Tren de rodaje
- Aspecto general
- Ventanillas/Parabrisas
- Parachoques
- Espejos laterales

INSPECCIÓN DEL INTERIOR

- Tapizado y alfombras
- Controles y dispositivos de seguridad

LA PRUEBA DE 12 PUNTOS: EN FAVOR DE SU SATISFACCIÓN

1) **Dirección:** ¿Cómo responde el vehículo a los giros del volante?

2) **Aceleración:** ¿Se acelera el vehículo de modo uniforme y con suficiente potencia?

3) **Transmisión:** ¿Cambia suavemente de marcha el vehículo?

4) **Instrumentación:** ¿Es fácil leer el panel de instrumentos mientras se conduce?

5) **Asientos y cinturones de seguridad:** ¿Son cómodos?

6) **Pedales de freno:** ¿Se activan rápidamente y detienen el vehículo en forma suave?

7) **Accesorios:** ¿Cumplen sus estándares las luces de giro, los espejos, los faros, la palanca de cambio, la bocina, etc.?

8) **Control de clima:** ¿Funcionan eficientemente el aire acondicionado y la calefacción?

9) **Radio de giro:** ¿Es el vehículo fácil de maniobrar y estacionar?

10) **Luces interiores:** ¿Son apropiadas en materia de brillo y ubicación?

11) **Operación:** ¿Conducir el vehículo es una experiencia placentera?

12) **Nivel de ruido:** ¿Qué tan silenciosa es la marcha en general?

PASO NO.3: CONOZCA SUS FINANZAS



¿Cuándo la "mayor ganga del mundo en automóviles" deja de ser una ganga?



Cuando supera su presupuesto.
La regla práctica es:

1) Sea realista y concéntrese siempre en lo que puede pagar.
2) Considere sus opciones de pago: leasing, pago al contado o financiamiento.
3) Dedique tiempo a tomar su decisión final.

SOLICITUD DE CRÉDITO

Hoy día, casi todas las compras de vehículos nuevos dependen de alguna forma de crédito, frecuentemente coordinada mediante el concesionario vendedor. Los préstamos o contratos de leasing que financia el concesionario ofrecen un número de ventajas:

1) La conveniencia de concretar todo en un solo lugar
2) Intereses competitivos
3) Acceso a diversas fuentes de crédito
4) Acceso a programas exclusivos de incentivo financiero de parte de los fabricantes.

COMPRA VS. LEASING

Probablemente le convenga comprar si:

1) Conduce más de 15,000 millas por año.
   - Cuando compra un vehículo no hay restricciones en el millaje. Normalmente, un contrato de leasing le impondrá un límite específico de millaje, habitualmente de 10,000 a 15,000 millas por año. También pagará un cargo por milla en razón de todo millaje que supere la cantidad contratada.
2) Desea ser el propietario del vehículo.
   - La compra le permite obtener el título de propiedad del vehículo. En una transacción de leasing, el título permanece a nombre del arrendador.
3) Usted planea modificar de alguna manera el vehículo.
   - Casi todos los contratos de leasing impiden al arrendatario hacer modificaciones al vehículo.

Probablemente le convenga optar por un leasing si:

1: Prefiere pagos mensuales más bajos y desea flexibilidad al diseñar un programa de pagos;
   - Un leasing en efecto le permite "alquilar" el vehículo por un periodo de tiempo limitado. ¡Ya que sólo paga la desvalorización del vehículo durante el plazo del leasing, más los cargos de "alquiler", los pagos mensuales son más bajos!

2: Desea conducir un vehículo "nuevo" después de dos, tres o cuatro años de uso.
   - Los contratos de leasing sencillamente le permiten devolver el vehículo al finalizar el plazo. Sin embargo, casi todos los contratos de leasing incluyen una opción de compra.

3: Desea pagar un anticipo pequeño o nada de anticipo.
   - Casi todas las ofertas bajo leasing requieren un anticipo pequeño o no requieren anticipo. No obstante, una compra financiada frecuentemente exige un anticipo considerable (hasta el 20% del precio total). Un leasing le permite invertir ese dinero en otra cosa.

Financiamiento global:

¿QUÉ ES?

Un financiamiento global (pago del saldo al vencimiento) le permite hacer los pagos que realizaría bajo un leasing, en base a la desvalorización del vehículo y no del costo total, con lo cual se requieren menores pagos mensuales que bajo el financiamiento tradicional. Al finalizar el plazo de financiamiento, usted tiene cuatro opciones:

1: Refinanciar el costo restante,

2: Comprar el vehículo mediante el pago del saldo (el pago global)

3: Vender el vehículo para liquidar el saldo pendiente y conservar usted mismo cualquier ganancia pertinente,

4: Devolver el vehículo y pagar el cargo de devolución convenido, más cualquier otro cargo que pueda aplicarse.



*** Ya sea que compre o tome bajo leasing, recuerde considerar todas sus opciones y escoja la más acorde a sus necesidades.**

COMPRA

Para estar bien preparado, le convendrá organizar un plan de compra personal. Pero antes de que comience a hacer sus cálculos, tenga presente lo siguiente: su vehículo usado entregado como pago parcial+, el mantenimiento programado++ y las opciones elegidas por el consumidor

El siguiente paso consiste en determinar exactamente cuánto puede pagar en concepto de:

Precio del vehículo (incluye el contrato de servicio)	$___________
Impuesto, registro y tasa de inspección estatal	+___________
Total	**=___________**
Menos anticipo o vehículo usado entregado como pago parcial	-___________
Menos reembolsos/cupones	-___________
Monto total financiado	**=___________**
Tasa porcentual anual (APR)*	x___________
Plazo del préstamo (No. de meses)	÷___________
Pago mensual	=___________
Costo del seguro (mensual)	+___________
Combustible y mantenimiento (mensual)	+___________
Tomando estas cifras como guía, este es su gasto mensual total estimado:	**$___________**

*Muchos bancos incluyen un programa de amortización en sus sitios web. Esto le permitirá calcular su pago mensual en base a las tasas porcentuales anuales.

+Ventajas de entregar su vehículo usado como pago parcial: Entregar su vehículo usado a un concesionario bajo franquicia puede ahorrarle tiempo, esfuerzo y gastos de publicidad. Además, ¡ahorrará en impuesto a las ventas porque el valor de su vehículo usado se resta del precio del vehículo nuevo antes de calcular el impuesto a las ventas!

++Mantenimiento programado: No olvide consultar el programa de servicio de su vehículo en su manual del propietario.

LEASING

Quienes consideran un leasing también deberán determinar lo que pueden pagar mensualmente. Al completar la siguiente hoja de trabajo, podrá obtener una estimación aproximada de sus gastos mensuales. Sin embargo, tenga presente que aquí "aproximada" es la palabra clave, ya que no hay dos programas de leasing que sean idénticos.

Costo bruto capitalizado*	$___________
Reducción de costo capitalizada**	-___________
Valor residual	-___________
Cargo de arrendamiento (tasa de interés)	+___________
Plazo del leasing (No. de meses)	÷___________
Pago mensual	=___________
Costo del seguro del automóvil (mensual)	+___________
Combustible y mantenimiento (mensual)	+___________
Tomando estas cifras como guía, este es su gasto mensual total estimado:	$___________

*El costo bruto capitalizado incluye: el costo negociado del automóvil, el impuesto a la venta+, el registro, la inspección, los cargos bancarios/de adquisición y documentación, los contratos de servicio, el seguro de protección garantizada del automóvil (GAP) y todo saldo pendiente anterior en concepto de crédito o leasing.

**Reembolsos, anticipos o vehículos usados entregados como pago parcial.

+El impuesto a la venta sobre un leasing se calcula mediante la multiplicación del pago mensual por el plazo del contrato y la tasa impositiva (ejemplo: $200 mensuales X 50 meses X 0.85 = $850).





Consideraciones adicionales para tomar un vehículo bajo un leasing:

- Generalmente, se exige contra la entrega el primer pago mensual y un depósito de seguridad reembolsable.
- La cancelación anticipada de un leasing siempre implica costos adicionales. Repase atentamente su contrato de leasing para consultar las comisiones por cancelación anticipada y demás cargos.
- Bajo los términos de un contrato de leasing, se aplicarán cargos por millaje en exceso de la cantidad especificada en su contrato.
- Deberá devolver el vehículo a un centro designado de devoluciones y usted será responsable del desgaste fuera de lo normal.

Propóngase inspeccionar el área de y servicio. Compruebe si se siente a el profesionalismo y la organización del departamento de servicio.

PASO NO.4: CONOZCA A SU CONCESIONARIO

Antes de escoger un concesionario, considere lo siguiente:

Ubicación

¿Es conveniente la ubicación?

- Después de comprar el vehículo o tomarlo bajo leasing, le convendrá establecer una relación con el departamento de servicio de su concesionario. Para garantizar un máximo de rendimiento y durabilidad, necesitará cumplir el programa de mantenimiento rutinario conforme al manual del propietario. Por lo tanto, le conviene considerar un concesionario bajo franquicia cercano a su domicilio o lugar de trabajo.

Servicio

- ¿Tiene el departamento de servicio un horario de servicio conveniente?
- Cuando sea necesario, ¿le prestarán o alquilarán un automóvil sustituto a una tarifa descontada?
- ¿Cuál es la espera promedio para una cita de servicio?
- ¿Alguna vez el departamento de servicio ofrece cupones especiales, realiza promociones, etc.?
- ¿Están los técnicos certificados por ASE (Instituto Nacional para la Excelencia en el Servicio Automotriz)?



Prestigio

- ¿Cuántos años ha funcionado el concesionario?
- ¿Está el concesionario afiliado a una organización comercial respetada, tal como la Asociación de Concesionarios de Automóvil del Área Metropolitana de Nueva York?
- ¿Ha recibido el concesionario la calificación de "Satisfactorio" por parte de la Oficina de Buenas Prácticas Comerciales?
- ¿Qué calificación obtuvo el concesionario en el último índice de satisfacción del consumidor evaluado por el fabricante? El prestigio de un concesionario de automóviles se basa en la cortesía, la honradez y el buen servicio al cliente. Converse con personas que conoce y que han comprado automóviles a un concesionario en particular, a fin de evaluar la confiabilidad y sensibilidad a las necesidades del cliente.

RECUERDE...

Los concesionarios invierten tiempo y dinero en capacitación, equipo avanzado y el desarrollo de una clientela sólida. Saben que los clientes satisfechos hacen posible un negocio continuo... y, después de todo, un negocio continuo es clave para mantener una operación exitosa a largo plazo.



PASO NO.5:
CONOZCA SUS DERECHOS

Principios de la protección del comprador

Cuando usted compra un vehículo nuevo o usado a un concesionario bajo franquicia en el Estado de Nueva York, está cubierto automáticamente por diversas protecciones federales y estatales **que no están disponibles mediante ventas privadas**.

Automóvil nuevo

- El concesionario vendedor o cualquier otro concesionario bajo franquicia de la red de ese fabricante cumplirá las reparaciones bajo garantía. Aún cuando cierre su operación el concesionario vendedor, el fabricante cumplirá el servicio bajo garantía.
- Si el vehículo se vende o registra en el Estado de Nueva York, usted está protegido por la Ley del Limón sobre Automóviles Nuevos del Estado de Nueva York, la cual ofrece protección bajo garantía durante los dos primeros años o las primeras 18,000 millas (lo que se cumpla primero).

Automóvil usado

- El concesionario debe declarar por escrito si el vehículo fue usado anteriormente como automóvil policial, taxi, vehículo de alquiler o vehículo para capacitación de conductores.
- Según la Ley del Limón sobre Automóviles Usados del Estado de Nueva York (a la fecha de impresión de este documento), si un vehículo tiene:
  - más de 18,001 pero menos de 36,000 millas, usted obtendrá una garantía por 90 días o 4,000 millas (lo que se cumpla primero).
  - Si el vehículo tiene más de 36,000 pero menos de 80,000 millas, usted obtendrá una garantía por 60 días o 3,000 millas (lo que se cumpla primero).
  - Si tiene entre 80,000 y 100,000 millas, usted obtendrá una garantía por 30 días o 1,000 millas (lo que se cumpla primero).

Si tiene menos de 18,000 millas, se aplican las estipulaciones de la Ley del Limón sobre Automóviles Nuevos. Los vehículos que tienen más de 100,000 millas o que cuestan menos de $1,500 están exentos de la Ley del Limón.

- El Departamento de Vehículos Motorizados del Estado de Nueva York requiere que todo vehículo usado vendido por un concesionario sea seguro para usar en las autopistas públicas (Certificado de Adecuación).

COMPRADOR, SEA PRUDENTE...

- Generalmente, no hay derecho a cancelar una compra después de la entrega del vehículo. La presunta "Regla de tres días de espera" (cambiar de idea dentro de los 3 días de la compra) no se aplica si usted, como comprador, acude voluntariamente a un concesionario para comprar un vehículo.

- La etiqueta de la ventanilla (rótulo Monroney) que indica el precio de venta al público sugerido por el fabricante (MSRP, por la sigla inglesa) debe estar adherida y ser visible en una ventanilla del vehículo nuevo.

- La Ley de Declaración de Daños del Estado de Nueva York requiere que se notifique a un consumidor sobre todo daño importante preexistente en un vehículo nuevo ANTES DE SU VENTA Y ENTREGA.

- Los productos opcionales, tales como garantías extendidas, contratos de servicio y artículos antirrobo **no son obligatorios ni deben afectar su tasa de interés o la capacidad de calificar para el financiamiento.**

- Según la ley del Estado de Nueva York, el concesionario tiene 30 días a partir de la fecha estimada de entrega para proporcionar un vehículo nuevo. Si no se entrega el vehículo dentro de dicho plazo, el comprador tiene derecho a cancelar la operación y obtener el reembolso de su depósito.

- El título de propiedad de un vehículo de demostración corresponde a un vehículo nuevo cuando se vende inicialmente a un consumidor. El millaje no es un factor de consideración para determinar si dicho tipo de vehículo es nuevo o usado.

- Las declaraciones engañosas en la publicidad del producto en venta quedan sujetas a las leyes y los reglamentos de la Procuraduría General y las agencias locales de Defensa del Consumidor.

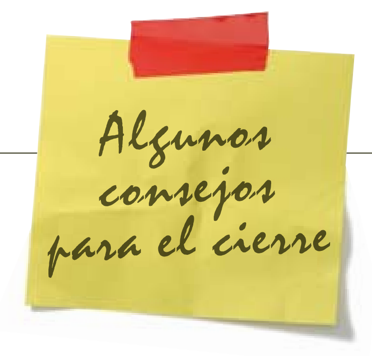
- Un vehículo usado debe exhibir la Guía del Comprador de la Comisión Federal de Comercio (FTC, por la sigla inglesa), la cual indicará información pertinente sobre el vehículo.

Si usted no puede resolver un problema con un vehículo nuevo o usado adquirido a un concesionario autorizado, hay agencias gubernamentales y privadas a su disposición para asistirlo. Estas incluyen la Procuraduría General del Estado de Nueva York, las agencias regionales de Defensa del Consumidor, el Departamento de Vehículos Motorizados del Estado de Nueva York y el **Programa de Acción para el Consumidor Automotriz (AUTOCAP, por la sigla inglesa**).

AUTOCAP

AUTOCAP es un servicio de mediación gratuito que se especializa en la resolución de quejas entre concesionarios bajo franquicia de vehículos nuevos y sus clientes. Se invita a los consumidores a llamar para formular preguntas sobre problemas de ventas, servicio y garantía con vehículos nuevos o usados.

Se puede llamar a AUTOCAP gratis al **1-800-522-3881.**



- Antes de firmar cualquier contrato LÉALO. COMPRUEBE QUE OBTIENE TODO LO CONVENIDO.
- Los contratos firmados son obligatorios tanto para el cliente como para el concesionario. ¡NUNCA FIRME UN DOCUMENTO CON ESPACIOS EN BLANCO! Asimismo, cerciórese de obtener una copia del o los contratos al momento de firmarlos.
- Cuando le presenten su vehículo al momento de la entrega, INSPECCIÓNELO Y VUELVA A SACARLO PARA UNA PRUEBA DE CONDUCCIÓN. Si se necesita hacer cualquier ajuste o corrección, haga que se registren POR ESCRITO.
- Mantenga su vehículo conforme al programa del fabricante que figura en el manual del propietario, y conserve todas las órdenes de reparación y los recibos de mantenimiento para preservar sus derechos bajo la garantía.



Glosario

Guía del usuario para el vocabulario de leasing y ventas.

AMORTIZACIÓN:
La reducción de una deuda mediante pagos regulares.

ARRENDADOR:
Propietario (banco o compañía de leasing) del vehículo bajo leasing.

ARRENDATARIO:
Consumidor que toma un vehículo bajo leasing de un arrendador.

CARGO DE ARRENDAMIENTO:
En un contrato de leasing, el monto similar al costo del interés o cargo de financiamiento de un préstamo o contrato de crédito.

COSTO BRUTO CAPITALIZADO:
El precio de venta total del vehículo (es decir, el precio de venta negociado más el equipo opcional, las garantías extendidas, etc.). También denominado "costo capitalizado".

DESVALORIZACIÓN:
Reducción del valor de un vehículo debido al tiempo de uso y al desgaste normal.

GARANTÍA DE PARACHOQUES A PARACHOQUES:
Garantía que incluye casi todas las partes del vehículo, desde el parachoques delantero hasta el trasero. Consulte la lista de artículos cubiertos en su manual de garantía.

LEASING DE TÉRMINO CERRADO:
En un leasing de término cerrado, el arrendatario NO está obligado a comprar el vehículo. **NOTA:** Ciertos contratos de leasing de término cerrado ofrecen a los arrendatarios una opción de compra al finalizar el plazo del contrato, ya sea por un monto especificado previamente (residual) o el valor justo del mercado.

PAGO GLOBAL *(Balloon)*:
El pago de una suma única hecho al final de un contrato de financiamiento. El pago de la suma única debe declararse al momento de la venta.

PLAZO DE LEASING:
Cantidad total de pagos mensuales.

PRECIO DE VENTA AL PÚBLICO SUGERIDO POR EL FABRICANTE (MSRP):
Precio al cual el fabricante "sugiere" a un concesionario que venda un vehículo específico. El costo del cliente puede ser superior o inferior, según las condiciones del mercado.

REGLAMENTO "M" (LEY DE VERACIDAD EN LEASING):
Si un concesionario está preparando un contrato de leasing para un cliente, el concesionario debe mostrar los términos al cliente ANTES de que el cliente firme dicho contrato. Si el cliente no acepta los términos, tiene derecho a cancelar el contrato y a recibir el reembolso de su depósito.

REGLAMENTO "Z" (LEY DE VERACIDAD EN PRÉSTAMOS):
Si un concesionario está preparando un contrato de financiamiento para un cliente, el concesionario debe mostrar los términos de financiamiento al cliente ANTES de que el cliente firme dicho contrato. Si el cliente no acepta los términos, tiene derecho a cancelar el contrato y a recibir el reembolso de su depósito.

SEGURO DE PROTECCIÓN GARANTIZADA (GAP):
Seguro que cubre la diferencia entre el monto adeudado conforme a un contrato de compra o de leasing y el valor del vehículo en caso de pérdida o destrucción.

TASA PORCENTUAL ANUAL (APR):
Costo del interés de un préstamo calculado anualmente.

VALOR PATRIMONIAL NEGATIVO:
Deber más de lo que vale un vehículo.

VALOR RESIDUAL:
Valor previsto del vehículo, establecido al comienzo del contrato de leasing.

VALOR TASADO:
En un leasing, el valor actual de un vehículo al momento de la tasación. El valor tasado es importante: a) si un vehículo es robado, y b) al cumplirse el plazo del leasing.

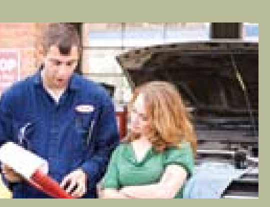
VEHÍCULO DE DEMOSTRACIÓN ("DEMO"):
Vehículo usado por un fabricante, un concesionario o un distribuidor primordialmente para fines de demostración.



ESTE FOLLETO HA SIDO PUBLICADO POR LA ASOCIACIÓN
DE CONCESIONARIOS DE AUTOMÓVIL DEL ÁREA
METROPOLITANA DE NUEVA YORK

18-10 Whitestone Expressway, Whitestone, NY 11357
718.746.5900

PATROCINADOR DE LA EXPOSICIÓN INTERNACIONAL
AUTOMOTRIZ DE NUEVA YORK





IMPRESO EN PAPEL RECICLADO